

LIIKETOIMINNAN UUDELLEENJÄRJESTELYN SIIRTOHINNOITTELU

Kandidaatintutkielma
Juho-Pekka Paavonkallio
Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulu
Yritysjuridiikka
Syksy 2019

Tekijä Juho-Pekka Paavonkallio

Työn nimi Liiketoiminnan uudelleenjärjestelyn siirtohinnoittelu

Tutkinto Kauppatieteiden kandidaatti

Koulutusohjelma Yritysjuridiikka

Työn ohjaaja Laura Peni

Hyväksymisvuosi 2019**Sivumäärä** 29**Kieli** Suomi

Tiivistelmä

Tämän tutkielman tarkoituksena on käsitellä liiketoiminnan uudelleenjärjestelyn siirtohinnoittelua. Tarkoituksena on tutkia missä tilanteissa on maksettava markkinaehtoinen korvaus ja mitä menetelmiä voidaan tämän korvauksen määrittämisessä soveltaa.

Liiketoiminnan uudelleenjärjestelyn siirtohinnoittelu on verrattain uusi alue. OECD:n siirtohinnoitteluohjeisiin päivitettiin vuonna 2010 oma lukunsa liiketoiminnan uudelleenjärjestelystä. Liiketoiminnan uudelleenjärjestelyllä tarkoitetaan taloudellisen tai rahoituksellisen rajat ylittävän suhteen uudelleenorganisoinniksi kahden etuyhteysosapuolen välillä, mukaan lukien olemassa olevien sopimusten lakkauttaminen tai merkittävä uudelleensopiminen. Transaktiossa siirtyy tyypillisesti erilaisia omaisuuseriä kuten aineellista tai aineetonta omaisuutta. Uudelleenjärjestelyille tyypillinen uniikkisuus, vertailukelpoisten kohteiden puute ja oikeuskäytännön niukkuus tekee siitä herkin altistua verokiistoille.

Liiketoiminnan uudelleenjärjestelyn siirtohinnoitteluun pätee samat periaatteet kuin muussakin siirtohinnoittelussa. Transaktion tunnistaminen lähtee sopimusehtojen tarkastelusta. Sen lisäksi kiinnitetään huomiota kolmeen eri aspektiin: toimintojen, omaisuuserien ja riskien määrittelyyn, transaktion taustalla olevien liiketaloudellisten syiden ymmärtämiseen ja muiden realististen vaihtoehtojen olemassa oloon. Uudelleenjärjestelyn tunnistamisen jälkeen suoritetaan vertailuanalyysi.

Uudelleenjärjestelyssä siirtyy tyypillisesti omaisuuseriä, joille on määritettävä markkinaehtoinen korvaus. Näitä ovat aineellinen omaisuus, aineeton omaisuus, kokonaisen liiketoiminnan siirto sekä olemassa olevien sopimusjärjestelyjen merkittävä uudelleensopiminen tai terminointi. Transaktioissa, joissa ei siirry voittopotentiaalia kuten esimerkiksi tappiollisen liiketoiminnan siirrossa, ei makseta korvausta. Aineelliseen omaisuuteen voidaan soveltaa OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden siirtohinnoittelumenetelmiä. Sen sijaan muissa vertailutietojen niukkuuden vuoksi joudutaan usein käyttämään apuna siirtohinnoitteluohjeiden ulkopuolisia menetelmiä. Näitä ovat rahoituksen arvonmääritysmenetelmät, joista suosituimpana käytetään kassavirtaperusteisia menetelmiä. Aineettomaan omaisuuden arvonmääritys on haastavin osa-alue, johon liittyy merkittäviä tunnistamis- ja arvostamiskysymyksiä. Erityisesti hard-to-value-intangibles-transaktioissa joudutaan jopa arvioimaan hypoteettisesti, miten kaksi riippumatonta osapuolta olisi toiminut. Tällöin huolellisen siirtohinnoitteludokumentoinnin ja arvonmäärittelyn merkitys kasvaa, jos halutaan minimoida siirtohinnoittelu-oikaisun riski.

Liiketoiminnan uudelleenjärjestelyn siirtohinnoittelu tulee olemaan esillä seuraavina vuosina ja oikeuskäytännön lisääntyessä sekä OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden tarkentuessa uudelleenjärjestelyjen siirtohinnoitteluun saataneen enemmän selkeyttä.

Avainsanat Liiketoiminnan uudelleenjärjestely, siirtohinnoittelu, markkinaehtoinen korvaus

Sisällysluettelo

1	Johdanto	1
1.1	Käsitteet ja terminologia	3
2	Yleistä	4
2.1	Siirtohinnoittelua koskeva lainsäädäntö	4
2.2	OECD:n siirtohinnoitteluohjeet tulkintalähteenä	5
2.3	Liiketoiminnan uudelleenjärjestely	6
3	Siirtohinnoittelun vaiheet liiketoiminnan uudelleenjärjestelytilanteessa.....	7
3.1	Uudelleenjärjestelyn tunnistaminen ja vertailuanalyysi.....	7
3.2	Siirtohinnoittelumenetelmät	13
3.2.1	Markkinahintavertailumenetelmä (Comparable uncontrolled price method, CUP)13	
3.2.2	Jälleenmyyntihintamenetelmä (Resale price method, RPM).....	14
3.2.3	Kustannusvoittolisämenetelmä (Cost-plus method, CP)	15
3.2.4	Liiketoiminettomarginaalimenetelmä (Transactional net margin profit method, TNMM)15	
3.2.5	Voitonjakamismenetelmä (Transactional profit split method, TPSM).....	15
3.2.6	Muut siirtohinnoittelumenetelmät.....	16
4	Uudelleenjärjestelyssä siirtyvien omaisuuserien markkinaehtoinen korvaus.....	17
4.1	Aineellinen omaisuus	17
4.2	Aineeton omaisuus	18
4.3	Liiketoiminnan siirto	22
4.4	Sopimussuhteen terminoinnista tai muuttamisesta aiheutuva hyvitys	23
4.5	Uudelleenjärjestelyn jälkeinen siirtohinnoittelu.....	24
5	Yhteenveto	25
	Lähteet.....	28

1 Johdanto

Siirtohinnoittelu on verraten uusi ilmiö, vaikka ensimmäiset vielä melko kehittymättömät säädökset tulivatkin 1900-luvun alussa. Tuolloin ryhdyttiin ensimmäisen kerran toimiin, kun huomattiin, että verotulot siirtyvät alhaisemman verokannan maihin konsernien säätäessä sisäistä hinnoitteluaan. Maailmansotien välillä vallitsi hiljainen kausi maailmankaupan ollessa vielä pientä. Toisen maailmansodan jälkeen elettiin kultaista kasvun aikaa ja maailmankauppa ja samalla myös verotulot kasvoivat. Huomattiin, että verotulojen säilyttämien kävi yhä haastavammaksi liiketoiminnan monimutkaistuessa. (Raunio & Karjalainen 2018, s. 2) Tarvittiin parempaa sääntelyä veronkierron estämiseksi.

Vuonna 1979 OECD julkaisi raportin ”Transfer Pricing and Multinational Enterprises” ja vuonna 1984 raportin ”Transfer Pricing and Multinational Enterprises, Three Taxation Issues”, jotka vakiinnuttivat siirtohinnoittelun aseman lopullisesti maailmankauppaan. Tavoitteena oli poistaa kansainvälisen kaupan esteitä ja ehkäistä kaksinkertaista verotusta (Raunio & Karjalainen 2018, s. 2). Syntyi OECD:n siirtohinnoitteluohjeet, jotka kehittyivät merkittäväksi siirtohinnoittelun ohjenuoraksi.

Siirtohinnoittelua tapahtuu konsernien sisällä monissa tilanteissa kuten esimerkiksi tavaroiden ja palveluiden myynnissä, rahoituksessa tai liiketoiminnan uudelleenjärjestelytilanteissa. Siirtohinnoittelun merkittävyyttä kuvaa parhaiten se, että maailmankaupan arvosta yli 60 % syntyy kansainvälisten konsernien sisällä (OECD Observer 2002, s. 29). Tätä tosiasiaa vasten ei ole yllättävää miten suureen rooliin siirtohinnoittelu on noussut.

Siirtohinnoittelusta tekee mielenkiintoista sen monimutkaisuus ja tilannekohtaisuus. Eteen tulee jatkuvasti tilanteita, joissa säännösten tulkinnalla on suuri merkitys eikä ole olemassa muita

vastaavanlaisia tapauksia, joista saisi jonkinlaista vertailupohjaa päätöksentekoa varten. Tämä asettaa huomattavia haasteita siirtohinnoitteluun, mutta tekee siitä samalla kiehtovaa. Erityisesti liiketoiminnan uudelleenjärjestelytilanteet ovat melko uniikkeja ja varsin uusi siirtohinnoittelukohde, johon on viime vuosina kiinnitetty enemmän huomiota. Liiketoiminnan uudelleenjärjestelyä pidetään melko varmana keinona päästä veroviranomaisen verotarkastukseen (PwC-uutinen 2016). Ensimmäinen oma kappale liiketoiminnan uudelleenjärjestelyistä lisättiin vasta vuoden 2010 OECD:n siirtohinnoitteluohjeisiin. Ajatus liiketoiminnan uudelleenjärjestelystä maksettavasta korvauksesta ei ole kuitenkaan uusi ja sitä on sovellettu jo ennen OECD:n siirtohinnoitteluohjeita (Jaakkola et al. 2012, s. 255)

Tämän tutkielman tarkoitus on tutkia yleisesti siirtohinnoittelua erilaisissa liiketoiminnan uudelleenjärjestelytilanteissa konserniyhtiöiden välillä. Tutkielmassa käydään läpi mitä seikkoja on otettava huomioon liiketoiminnan uudelleenjärjestelyn siirtohinnoittelussa ja katsotaan lyhyesti siirtohinnoittelumenetelmiä, jonka jälkeen käsitellään siirtohinnoittelun näkökulmasta arvokkaiden omaisuuserien siirrosta aiheutuvan markkinaehtoisen korvauksen määrittämistä. Lopuksi käsitellään yhteenveto. Pyrkimyksenä on valottaa liiketoiminnan uudelleenjärjestelyn siirtohinnoittelua ja markkinaehtoisen korvauksen määrittämistä. Tutkimuskysymykset voidaankin tiivistää seuraavanlaiseen muotoon:

1. Miten siirtohinnoittelu toteutetaan säännöstenmukaisesti liiketoiminnan uudelleenjärjestelytilanteissa?
 - a. Milloin konserniyhtiöiden välillä siirtyy omaisuutta tai toimintaa, josta tulisi maksaa korvaus?
 - b. Mitkä siirtohinnoittelumenetelmät soveltuvat parhaiten liiketoiminnan uudelleenjärjestelyihin?

Tutkielmaa varten suoritetaan kirjallisuuskatsaus kotimaiseen sekä ulkomaiseen oikeuskirjallisuuteen siirtohinnoittelun kansainvälisen luonteen vuoksi. Tutkielmasta on rajattu pois siirtohinnoitteludokumentointi.

1.1 Käsitteet ja terminologia

Siirtohinnoitteluun liittyy keskeisiä termejä ja periaatteita, joihin siirtohinnoittelu perustuu ja joita avataan lyhyesti seuraavaksi.

Siirtohinnoittelu

Etuyhteysosapuolten välisten liiketoimien, kuten tavarain tai palvelun myynnin, hinnoittelua.

Markkinaehtoperiaate

Etuyhteysosapuolten, kuten kahden samaan konserniin kuuluva yhtiön, välisessä liiketoimessa tavarain, palvelun tai aineettoman omaisuuserän siirtohinna on oltava samalla tasolla kuin mitä vastaavassa tilanteessa aidossa markkinatilanteessa kahden itsenäisen yhtiön välillä olisi sovittu.

Etuyhteysosapuolet

OECD:n malliverosopimuksen 9 artiklan 1 kohdassa tarkoitettu tilanne, jossa 1) liiketoimen toinen osapuoli välittömästi tai välillisesti osallistuu toisen osapuolen johtoon tai valvontaan tai omistaa osan sen pääomasta tai 2) samat henkilöt välittömästi tai välillisesti osallistuvat sekä sopimusvaltiossa olevan yrityksen sekä toisessa sopimusvaltiossa olevan yrityksen johtoon tai valvontaan tai omistavat osan niiden pääomasta.

Erillisyhtiöperiaate

Samaan konserniin kuuluvien konserniyhtiöiden katsotaan olevan erillisiä itsenäisiä yhtiöitä eli niitä ei tarkastella osana konsernikokonaisuutta.

2 Yleistä

2.1 Siirtohinnoittelua koskeva lainsäädäntö

Suomessa siirtohinnoittelua koskeva lainsäädäntö sisältyy verotusmenettelystä annettuun lakiin 18.12.1558/1995; jäljempänä VML, johon se kirjattiin lainmuutoksella 1041/2006. Siirtohinnoittelun säännökset ovat VML 14 a-e §:ien säännökset siirtohinnoitteludokumentoinnista, VML 31 § säännös siirtohintaoikaisusta ja VML 32 §:ään sisältyvä säännös veronkorotuksesta.

Markkinaehtoperiaate löytyy VML 31 §:ssä, jonka mukaan:

Jos verovelvollisen ja häneen etuyhteydessä olevan osapuolen välisessä liiketoimessa on sovittu ehdoista tai määrätty ehtoja, jotka poikkeavat siitä, mitä toisistaan riippumattomien osapuolten välillä olisi sovittu, ja verovelvollisen elinkeinotoiminnan tai muun toiminnan verotettava tulo on tämän johdosta jäänyt pienemmäksi tai tappio on muodostunut suuremmaksi kuin se muutoin olisi ollut, lisätään tuloon määrä, joka olisi kertynyt ehtojen vastatessa sitä, mitä toisistaan riippumattomien osapuolten välillä olisi sovittu.

Liiketoimen osapuolet ovat etuyhteydessä toisiinsa, jos liiketoimen osapuolella on toisessa osapuolella määräysvalta tai kolmannella osapuolella on yksin tai yhdessä lähipiirinsä kanssa määräysvalta liiketoimen molemmissa osapuolissa. Osapuolella on määräysvalta toisessa osapuolella silloin, kun:

- 1) se välittömästi tai välillisesti omistaa yli puolet toisen osapuolen pääomasta;
- 2) sillä välittömästi tai välillisesti on yli puolet toisen osapuolen kaikkien osakkeiden tai osuuksien tuottamasta äänimäärästä;
- 3) sillä välittömästi tai välillisesti on oikeus nimittää yli puolet jäsenistä toisen yhteisön hallitukseen tai siihen verrattavaan toimielimeen tai toimielimeen, jolla on tämä oikeus; tai
- 4) sitä johdetaan yhteisesti toisen osapuolen kanssa tai se muutoin voi tosiasiallisesti käyttää määräysvaltaa toisessa osapuolella.

Mitä 1 momentissa säädetään, noudatetaan myös yrityksen ja sen kiinteän toimipaikan välisissä toimitissa.

VML 31 § antaa siis veroviranomaiselle oikeuden tehdä siirtohinnoitteluoikaisu, jos havaitaan, että markkinaehtoperiaatetta ei ole noudatettu ja siirtohintaa ei ole ollut sellainen mitä kahden itsenäisen yhtiön välillä olisi sovittu. Raunion ja Karjalaisen (2018, s. 14) mukaan liiketoimen määrittelyn soveltamisala VML 31 §:ssä on laaja. Liiketoimeksi katsotaan kaikki elinkeinotoiminnassa ja muussa taloudellisessa toiminnassa tehtyjä toimia kuten osto- ja myyntitoimet, rahoitustoimet, aineettoman omaisuuden luovutukset ja muut vastikkeelliset tai ilman vastasuoritusta tehdyt järjestelyt. Myös liiketoiminnan uudelleenjärjestely siis katsotaan yhtä lailla liiketoimeksi, sillä uudelleenjärjestelyissä tyypillisesti siirtyy tai luovutetaan juurikin esimerkiksi aineettomia omaisuuseriä. VML:n 31 §:ää voidaan pitää itsessään melko suppeana eikä se anna tarkempia yksityiskohtia säännöstenmukaiseen siirtohinnoitteluun.

2.2 OECD:n siirtohinnoitteluohjeet tulkintalähteenä

Suomessa OECD:n siirtohinnoitteluohjeet eivät ole osana verolainsäädäntöä eivätkä ne ole lain tavoin sitovia (Raunio & Karjalainen 2018, s. 38). Ne ovat nimensä mukaisesti ohjeistus eivätkä sisällä velvoitetta. Käytännössä niistä on kuitenkin tulossa kansainvälinen standardi (Feinschreiber & Kent 2012, s. 1). Myös OECD:n jäseninä jäsenmaat käyttävät siirtohinnoitteluohjeita tärkeänä tulkintalähteenä. Hallituksen esityksessä Eduskunnalle tuloverotuksen siirtohinnoittelua koskevaksi lainsäädännöksi HE 107/2006 vp sivulla 11 käy ilmi, että OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden noudattaminen on ollut lainsäätäjän tarkoitus ja esityksen johdannossa tunnustetaan OECD:n siirtohinnoitteluohjeilla olevan kansainvälisen standardin asema. Lisäksi Korkein hallinto-oikeus on käyttänyt ratkaisuissa KHO 2013:36, KHO 2014:119 ja KHO 2017:146 OECD:n siirtohinnoitteluohjeita merkittävänä tulkintalähteenä. OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden asemasta tulkintalähteenä on siis vahvoja viitteitä.

OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden rinnalla toisena melko merkittävänä tulkintalähteenä on OECD:n BEPS-hanke (Base Erosion and Profit Shifting), joka käynnistettiin vuonna 2013 ja jonka tavoitteena on estää veropohjan rapautumista ja kansainvälistä veronkiertoa. Tarkoituksena on luoda 15 kohdan toimenpideohjelma, jonka avulla parannetaan ja kehitetään kansainvälistä verosääntelyä. BEPS-hankeen implementointi tapahtuu mm. siirtohinnoitteluohjeiden päivityksen

avulla (Pankakoski 2016, s. 196). Täten BEPS-raportteja voidaan pitää melko vahvana tulkintalähteenä siirtohinnoitteluohjeiden rinnalla.

2.3 Liiketoiminnan uudelleenjärjestely

Yritykset pyrkivät jatkuvasti optimoimaan ja rationalisoimaan liiketoimintansa rakennetta etsiessään voittoa ja arvonluontia. Toimintaa kehitetään ja uudelleenorganisoidaan toimintaympäristön olosuhteiden muuttuessa. OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden kohdassa 9.1 liiketoiminnan uudelleenjärjestely määritellään taloudellisen tai rahoituksellisen rajat ylittävän suhteen uudelleenorganisoinniksi kahden etuyhteysosapuolen välillä, mukaan lukien olemassa olevien sopimusten lakkauttaminen tai merkittävä uudelleensopiminen. Uudelleenjärjestelyyn usein liittyy aineettoman omaisuuden, riskien ja toimintojen keskittämistä tai siirtämistä. Tavanomaisia tilanteita on esimerkiksi täyden riskin konserniyhtiön muuttaminen sopimusvalmistajaksi, aineettoman omaisuuden siirtäminen keskitettyyn sijaintiin konsernissa tai kokonaisen liiketoiminnan keskittäminen tiettyyn sijaintiin. OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden kohdassa 9.34 todetaan myös, että konsernit saavat järjestellä toimintansa kuten parhaaksi katsovat eikä veroviranomainen voi esimerkiksi määrätä missä liiketoimintaa olisi harjoitettava.

OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden kappale IX käsittelee liiketoiminnan uudelleenjärjestelyä. Ainsworthin ja Shactin (2011, s. 3) mukaan kappale IX:n heikkoutena on uudelleenjärjestelyjen saavutusten liioittelu. Kappaleen pitäisi pyrkiä antamaan siirtohinnoittelukeinoja kaikkiin liiketoiminnan uudelleenjärjestelytilanteisiin, mutta sen katsantokanta on liian kapea. Blenko et al. (2010, s. 2) mukaan liiketoiminnan uudelleenjärjestelyissä vähemmän kuin 1/3 onnistuu saavuttamaan merkittävää suorituskykyä, suurimmalla osalla ei ollut mitään vaikutusta ja osassa jopa tuhottiin arvoa. Tätä havaintoa vasten OECD:n siirtohinnoitteluohjeet voisivat antaa enemmän painoarvoa esimerkiksi tappioiden käsittelemiselle.

3 Siirtohinnoittelun vaiheet liiketoiminnan uudelleenjärjestelytilanteessa

Koko siirtohinnoitteluprosessi voi muodostua hyvinkin monivaiheiseksi, mutta taustalla on aina kysymys siitä onko konsernin siirtohinnoittelussa noudatettu markkinaehtoperiaatetta. Prosessiin kuuluu useita toimintoja, joita on kuvattu OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa, mutta periaatteessa se on kaksivaiheinen: Ensimmäisessä vaiheessa tunnistetaan transaktio ja toisessa vaiheessa suoritetaan vertailuanalyysi eli kyseistä transaktiota verrataan siihen mitä kahden riippumattoman yrityksen välillä olisi sovittu. (OECD:n siirtohinnoitteluohjeet 2017, kohta 1.33)

3.1 Uudelleenjärjestelyn tunnistaminen ja vertailuanalyysi

OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden kohdassa 1.36 luetellaan seuraavanlaisia ominaisuuksia liiketoimen tunnistamiseen, joita voidaan soveltaa yhtä lailla liiketoiminnan uudelleenjärjestelyihin:

- Liiketoimen sopimusehdot
- Osapuolten tekemät toimenpiteet liiketoimessa, ja mitä varoja ja riskejä on käytetty ja omaksuttu
- Siirretyn omaisuuden tunnuspiirteet
- Osapuolten taloudelliset olosuhteet ja markkinatilanne
- Osapuolten tavoittelemat liiketoimintastrategiat

HE 107/2006 sivu 15 sisältää siirtohinnoittelun dokumentoinnissa liiketoimen kuvaukseen tarkoitettuja vastaavanlaisia tunnuspiirteitä:

- Liiketoimen tyyppi
- Osapuolet
- Rahamääräinen arvo
- Laskutus
- Liiketoimen suhde muihin etuyhteyssuhteissa tehtyihin liiketoimiin

Liiketoimen tunnistaminen lähtee sopimusehtojen tarkastelusta, joista selvitetään transaktion osapuolet, velvollisuudet, roolit, vastuut ja riskit ennen ja jälkeen uudelleenjärjestelyn. Transaktioiden yhdistäminen saattaa tulla kyseeseen tilanteissa, joissa myydään esimerkiksi kauppatavaraa ja tällöin ei ole luonnollisesti tarkoituksenmukaista arvioida transaktiokohtaisesti jokaisen tavaran hintojen markkinaehtoisuutta. Raunion & Karjalaisen (2018, s. 55) mukaan transaktiokohtaisesti arvioidaan juurikin esimerkiksi liiketoiminnan uudelleenjärjestelytilanteissa, kun siirretään liiketoimintaa tai aineetonta omaisuutta.

Huomionarvoista on liiketoiminnan uudelleenjärjestelynkin tunnistamisessa kysymys liiketoiminnan uudelleenluonnehdinnasta, joka nousi esille viime vuosina. Sillä tarkoitetaan tilannetta, jossa veroviranomainen sivuuttaisi kahden etuyhteysosapuolen tekemän tosiasiallisen liiketoimen ja katsoisi sen joksikin toiseksi liiketoimeksi. OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden kohdassa 1.121 käytännössä katsotaan veronviranomaisella olevan tiettyjen ehtojen toteutuessa oikeus uudelleen luonnehtia tosiasiallinen liiketoimi ja korvata se jollain toisella. Ohje kuulostaa varsin rohkealta, sillä vaarana olisi tällöin se, että veroviranomainen omien intressiensä mukaan saattaisi katsoa liiankin herkästi tosiasiallisen liiketoimen joksikin muuksi turvatakseen verotulot, mikä asettaisi yhtiöt epäreiluun asemaan.

Korkeimman hallinto-oikeuden KHO 2014:119 ratkaisussa KHO on kuitenkin linjannut, että VML:n 31 § ei nykyisessä muodossaan oikeuta veroviranomaista tekemään liiketoimen sivuuttamista. Verohallinto 30.4.2018 antamassaan siirtohinnoittelun dokumentointia koskevassa ohjeessa (A68/200/2018) toteaa KHO 2014:119 ratkaisun mukaisesti, että Suomessa VML 31 § ei oikeuta tekemään liiketoimen uudelleenluonnehdintaa.

OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa kohdassa 9.14 annetaan erityistä painoarvoa kolmelle aspektille liiketoimen tunnistamisessa. Ensimmäinen on liiketoimeen liittyvät toiminnot, varat ja riskit.

Toiseksi liiketaloudelliset syyt miksi transaktioon ryhdyttiin, mukaan lukien synergiat. Ja kolmanneksi mitä muita realistisia vaihtoehtoja osapuolilla olisi ollut.

Tärkeää on uudelleenjärjestelyn liiketaloudellisten syiden ymmärtäminen, ja erityisesti siihen liittyvien synergioiden rooli. Ainsworthin & Shactin (2011, s. 13) mukaan suorituskykyä parantavat synergiat on yksi merkittävä syy liiketoiminnan uudelleenjärjestelylle. OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden kohdassa 9.25 käytetään esimerkkinä konsernia, joka luo keskitetyn tavaroiden hankintaosaston, joka korvaa muiden etuyhteisyhtiöiden hankintaoperaatiot. Kysymykseen tulee se, tulisiko muiden konserniyhtiöiden avulla luodusta keskitetystä synergiasta saada kompensatiota. Toisaalta Ainsworth ja Shact (2011, s. 14) toteavat, että OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa kaikki käytetyt esimerkit ovat binäärisiä eli ne sisältävät vain kaksi osapuolta, mikä on varsin ongelmallista, kun tosiasiassa konsernien uudelleenjärjestelyissä on usein mukana enemmän kuin kaksi entiteettiä. Sellaiset tilanteet vaativat laajempaa analyysiä, mikä jää nyt uupumaan OECD:n ohjeissa, vaikka ohjeissa tiedostetaan useampien osapuolien olemassaolo.

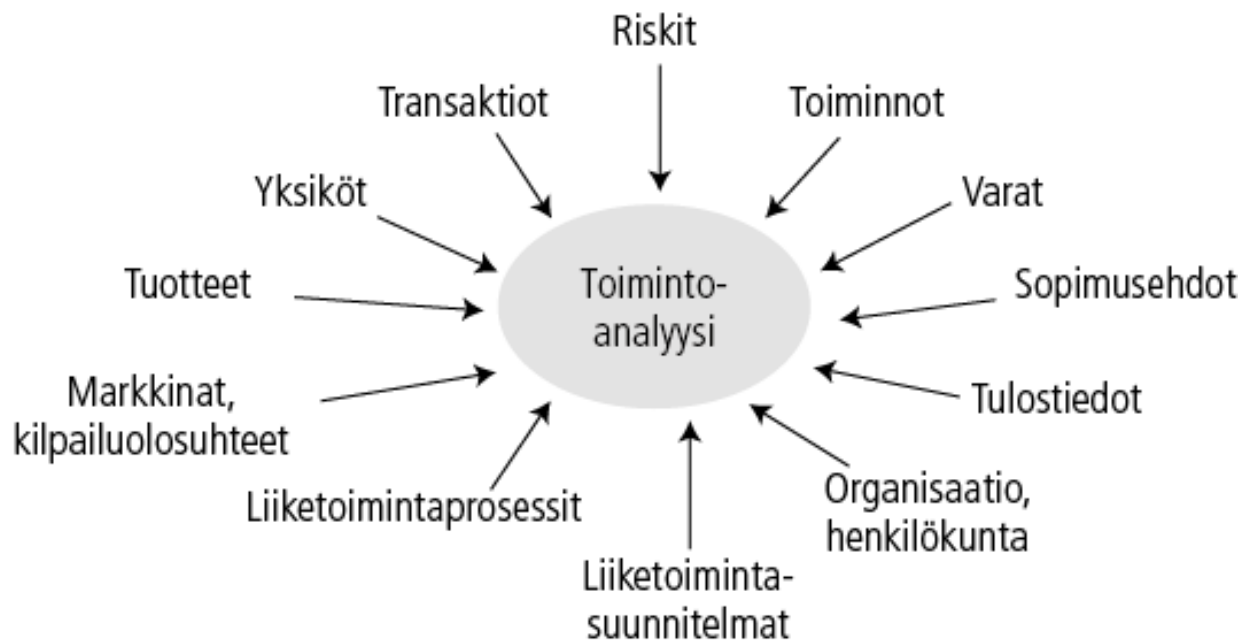
Lisäksi liiketaloudellisten syiden ymmärtäminen on tärkeää, koska uudelleenjärjestelyssä ei aina välttämättä siirry voittopotentialia tai verotettavaa tuloa, jolloin markkinaehtoisien korvauksien maksaminen olisi tarpeellista. Tällainen voi olla tilanne, jossa uudelleenjärjestelyssä siirretään yhtiön tappiollinen toiminta toiselle yhtiölle kilpailukykyyn säilyttämiseksi. Tällaisessa tilanteessa ei olisi tietenkään markkinaehtoperiaatteen mukaista tappiollisen toiminnan vastaanottavan yhtiön maksaa korvausta, mutta päinvastoin saattaa jopa tulla kyseeseen tulisiko yhtiön, jolta siirrettiin tappiollinen toiminta, maksaa kompensatiota. (Raunio & Karjalainen 2018, s. 258).

Tilanteessa, jossa toisen osapuolen voittopotentialia tosiasiassa kasvaa, voi tulla kyseeseen markkinaehtoisien kompensaation maksaminen. Tähän vaikuttaa miten uudelleenjärjestelyssä ovat vaikuttaneet eri osapuolten toimintoihin, mitkä ovat olleet järjestelyn liiketoiminnalliset syyt, tavoitteet ja oletetut hyödyt sekä mitä muita realistisia vaihtoehtoja osapuolilla olisi ollut käytettävissään. Voittopotentialin huomioiminen verotuksessa onkin yksi uudelleenjärjestelyjen

hankalista kysymyksistä, sillä liiketoiminnan uudelleenjärjestelyillä yleensä on vaikutusta voittopotentialiin ja siten veropohja voi muuttua eri valtioiden välillä. (Knuutinen 2015, s. 1065 ja s. 1066) OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa käydään hyvin lyhyesti läpi voittopotentialin käsitteleminen, mutta ohjeet eivät anna mitään selkeää ohjeistusta tai menetelmää miten voittopotentiali tulisi määrittää.

Vertailuanalyysin kannalta muiden realististen vaihtoehtojen selvittäminen on tarpeellista, jotta ymmärretään osapuolten asemaa paremmin. Markkinaehtoperiaatteen toteutumiseksi on selvitettävä onko tavoitteena oleva uudelleenjärjestely paras mahdollinen eikä se ainakaan heikennä yhtiön tilannetta lähtötilanteeseen verrattuna. Tarkoituksena on löytää näyttöä sille, että kyseessä oleva uudelleenjärjestely on sellainen, johon kaksi riippumatonta yritystä myös ryhtyisivät. Etuyhteysosapuolten tekemälle uudelleenjärjestelylle saattaisi löytyä jokin parempi vaihtoehto, joka vaikuttaisi siirtohintojen arviointiin ja mahdolliseen lisäkompensaation huomioimiseen veroviranomaisen näkökulmasta, sillä riippumattomat yhtiöt tuskin ryhtyisivät liiketoimeen jos tarjolla olisi jokin selvästi parempi vaihtoehto. OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden kohdassa 9.31 todetaan kuitenkin, että tarkoituksena ei ole, että konsernit joutuisivat selvittämään kaikki mahdolliset vaihtoehdot. Tarkoituksena on vain löytää mahdollinen selvästi merkittävämpi realistinen vaihtoehto.

Transaktion tunnistamisen ja tosiasioiden selvittämisen jälkeen tärkeässä osassa on toimintoanalyysi. Sen tarkoituksena on kartoittaa transaktioon liittyvät osapuolten toiminnot, siirretyt riskit ja omaisuuserät. Vertailuanalyysin kannalta toimintoanalyysillä on suuri merkitys, sillä toimintoanalyysin pohjalta löydetyt transaktion ominaisuudet määrittävät keskeisellä tavalla vertailutietojen etsinnässä ja vertailukelpoisuuden määrittämisessä. Erityisesti transaktion arvonluonnin kannalta tärkeät toiminnot, riskit ja varat on selvityksessä olennaisia. (Raunio & Karjalainen 2018, s. 62)



Kuvio 1. Toimintoanalyysin muuttujat (Raunio & Karjalainen 2018)

Liiketoiminnan uudelleenjärjestelyssä usein siirtyy mukana myös riskejä kuten esimerkiksi varastoriski, markkinariski tai luottoriski. Riskeillä on merkittävä rooli uudelleenjärjestelyn siirtohinnoittelussa, koska riskiin sisältyy tulevaisuuden tuotto-odotus, joka saattaa vaikuttaa markkinaehtoperiaatteen mukaiseen hinnoitteluun. OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden kohdassa 9.22 korostetaan riskin merkittävyyden arviointia eli sisältääkö riski merkittävää tuottopotentiaalia ja miten riskin siirtäminen allokoisi tätä tuottopotentiaalia toisalle. Merkittävyyttä arvioidaan lisäksi riskin toteutumisen todennäköisyydellä sekä siitä potentiaalisesti syntyvien taloudellisten seuraamusten perusteella.

Ensisijaisesti riskit allokoidaan osapuolten kesken kuten sopimuksesta ilmenee. On tärkeää myös huomioda riskin vastaanottavan osapuolen kyky realistisesti kontrolloida ja kantaa riskiä. Vapailla markkinoilla kahden itsenäisen yhtiön välisessä riskien siirrossa vastaanottava osapuoli tuskin vastaanottaisi riskejä, jos olisi viitteitä siitä, että sillä ei todellisuudessa olisi taloudellista kykyä kontrolloida kyseistä riskiä ja se saattaisi asettaa liiketoiminnan erityiseen vaaraan. Tilanteessa, jossa riskin vastaanottavalla osapuolella ei ole parhaiten kykyjä kontrolloida riskiä,

voi tämä viitata poikkeamiseen markkinaehtoperiaatteesta (Jaakkola et al. 2012, s. 228). Tällaisessa tilanteessa OECD:n siirtohinnoitteluohjeet ohjeistavat allokoimaan riski jollekin kolmannelle yhtiölle samassa konsernissa. Erittäin harvinaisissa tilanteissa, jossa kelläkään konserniyhtiöistä ei ole kykyä kantaa allokoitavana olevaa riskiä, saattaa transaktion sivuuttaminen tulla kyseeseen. Riskin taloudellisella kantokyvyllä viitataan kykyyn kantaa riskin realisoitumisesta syntyviä taloudellisia seuraamuksia (Jaakkola et al. 2012, s. 229). Kahden itsenäisen yhtiön välisessä transaktiossa toinen osapuoli ei todennäköisesti vastaanottaisi riskiä, jos se ei kykenisi taloudellisesti sitä kantamaan. Täten markkinaehtoperiaate ei myöskään mahdollisesti toteutuisi kahden etuyhteysosapuolen välisessä vastaavanlaisessa tilanteessa, jossa riski siirrettäisiin heikosta taloudellisesta kantokyvystä huolimatta.

Riski tulee lopuksi hinnoitella. OECD:n siirtohinnoitteluohjeet eivät anna tarkkaa ohjetta tähän, vaan yleisesti ohjaavat käyttämään siirtohinnoitteluohjeissa löytyviä työkaluja sekä muita veroviranomaisten saatavilla olevia keinoja. Tämä antaa melko laajasti tulkinnanvaraa lisäksi, kun huomioidaan liiketoiminnan uudelleenjärjestelyjen erityislaatuisuus ja käytännön löytymisen niukkuus.

Kun transaktio on identifioitu ja tunnistettu, siinä tehdyt toiminnot, siirretyt riskit ja käytetyt omaisuuserät osapuolten välillä on selvitetty sekä muu taustatieto on kartoitettu, tehdään vertailuanalyysi. OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa kohdassa 3.4 vertailuanalyysissä on esitetty yhdeksän eri kohtaa, jotka ovat seuraavanlaiset:

1. Vertailuun otettavien vuosien valinta
2. Laaja-alainen analyysi veronmaksajan olosuhteista
3. Toimintoanalyysiin perustuva kyseessä olevan transaktion ymmärtäminen
4. Mahdollisten sisäisten verrokkien kartoittaminen, mikä tarkoittaa konsernin omia vertailukelpoisia liiketoimia ulkopuolisten yhtiöiden kanssa
5. Ulkoisten verrokkien vertailutietojen etsiminen ja läpikäynti eli mitä kahden ulkopuolisen yhtiön välillä on sovittu
6. Sopivimman siirtohinnoittelumenetelmän valinta

7. Mahdollisten vertailukohteiden identifiointi, tärkeimpien vertailukriteerien valitseminen
8. Mahdollisten oikaisujen tekeminen vertailukelpoisuuden parantamiseksi
9. Kerätyn tiedon tulkinta ja markkinaehtoisen hinnan määrittäminen

3.2 Siirtohinnoittelumenetelmät

Tässä kappaleessa käydään lyhyesti läpi yleisimmät siirtohinnoittelumenetelmät ja niihin liittyvät vahvuudet ja heikkoudet liiketoiminnan uudelleenjärjestelyn näkökulmasta. Suomessa sovelletaan OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa mainittuja menetelmiä (Jaakkola et al. 2012, s. 260). OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden kohdassa 2.2 todetaan siirtohinnoittelumenetelmän valintaa ohjaavan sopivimman menetelmän valitseminen tapauskohtaisesti. Valinnassa on otettava huomioon OECD:n tunnistamien menetelmien vahvuudet ja heikkoudet. Sopivimmassa menetelmässä otetaan huomioon etuyhteystransaktion luonne, joka perustuu toimintoanalyysiin. Viimeiseksi on huomioitava luotettavan vertailutiedon ja sisäisten tai ulkoisten verrokkien löytyminen sekä kyseessä olevan etuyhteystransaktion ja ulkopuolisten välisen transaktion vertailukelpoisuus. Yhtiöillä on myös vapaus valita jokin muu siirtohinnoittelumenetelmä kuin OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa käytetyt. Verovelvollisen on kuitenkin syytä pystyä perustelemaan miksi ohjeista poikettiin. (OECD, kohta 2.9) VML:ssä ei ole myöskään mainittu, että vain OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden siirtohinnoittelumenetelmät olisivat vain käytettävissä. Siirtohinnoittelu voidaan katsoa toteutettavan muillakin menetelmillä, kunhan vain siirtohinnoittelu on markkinaehtoista.

3.2.1 Markkinahintavertailumenetelmä (Comparable uncontrolled price method, CUP)

Markkinahintavertailumenetelmä vertaa etuyhteysosapuolien välisiä tavaroiden tai palveluiden siirtohintoja kahden riippumattoman osapuolen käyttämiin hintoihin. Menetelmässä voidaan käyttää sisäistä tai ulkoista verrokkia. Transaktiot ovat vertailukelpoisia, kun etuyhteystransaktion ja riippumattoman transaktion välillä ei ole eroja, jotka vaikuttaisivat myytävän suoritteen hintaan riippumattomien osapuolten välillä tai kun tällaiset erot voidaan riittävän luotettavasti oikaista. Tämä pätee myös kaikkiin muihin OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden menetelmiin. Vertailukelpoisuuden vaatimus on korkea markkinahintavertailumenetelmässä ja se soveltuu

parhaiten tavaroiden siirtohinnoitteluun, kun vertailukohteen tavarat ovat lähes tulkoon identtisiä, kuten esimerkiksi raaka-aineet. Vertailukelpoisuudessa on otettava huomioon myös tekijöitä kuten markkinat ja myyntivolyymi ja muut olosuhteet. (OECD:n siirtohinnoitteluohjeet, kohdat 2.14-2.18)

Linnanvirran ja Rapon (2012, s. 299) mukaan markkinahintavertailumenetelmä soveltuu aineettomien omaisuuserien luovutusten määrittämiseen, vaikka yleisesti OECD:n siirtohinnoittelumenetelmät eivät ole tarkoituksenmukaisia aineettoman omaisuuden hinnoitteluun. Tämä liittyy markkinahintavertailumenetelmään sisältyvään vertailukelpoisuuden korkeaan vaatimukseen yhdistettynä uudelleenjärjestelyn ja aineettoman omaisuuden luonteen uniikkiuteen, jolloin menetelmän käyttö voi käydä hankalaksi. Lisäksi esimerkiksi aineettoman omaisuuden luovutuksien sopimusehdot ovat usein salassapidettäviä, jolloin vertailutiedon saaminen on hankalaa. Markkinahintavertailumenetelmän tunnustetaan sopivan parhaiten tavanomaisten tuotteiden hinnoitteluun. Sen sijaan uudelleenjärjestelyssä siirtyvän aineellisen omaisuuden, kuten vaihto-omaisuuden, siirtohinnoitteluun markkinahintavertailumenetelmä soveltuu.

3.2.2 Jälleenmyyntihintamenetelmä (Resale price method, RPM)

Jälleenmyyntihintamenetelmässä etuyhteysosapuolelta ostettu tavara myydään konsernin ulkopuoliselle yhtiölle. Tästä jälleenmyyntihinnasta vähennetään tavanomainen jälleenmyyjälle kuuluva kate, jolloin saadaan markkinaehtoinen siirtohintaa. Normaali jälleenmyyntikate kattaisi kustannukset ja tuottaisi kohtuullista voittoa. Katteen suuruutta arvioitaessa otetaan huomioon erityisesti liiketoimintaan sisältyvät toiminnot ja riskit. Menetelmä on sopivin markkinointitoiminnoissa ja tavaroiden jälleenmyyntitoiminnoissa. Linnanvirran ja Rapon (2012, s.299) mukaan jälleenmyyntihintamenetelmä sopii rajoitetusti esimerkiksi aineettoman omaisuuden siirtohinnoitteluun. OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa todetaan, että jälleenmyyntihintamenetelmä soveltuu aineellisen omaisuuden siirtohinnoitteluun. (OECD:n siirtohinnoitteluohjeet 2017, kohta 9.52)

3.2.3 Kustannusvoittolisämenetelmä (Cost-plus method, CP)

Kustannusvoittolisämenetelmässä keskiössä on kustannukset, jotka syntyvät tavaran tai palvelun toimittamisesta etuyhteysosapuolelle. Siirtohintaa muodostuu, kun kustannuksiin lisätään sopiva kustannusvoittolisä toteutuneiden toimintojen ja markkinatilanteen valossa. Menetelmä soveltuu parhaiten puolivalmisteiden, pitkäaikaisten toimitussopimusten ja palveluiden siirtohinnoitteluun. (OECD siirtohinnoitteluohjeet 2017, kohta 2.45) OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa todetaan kustannusvoittolisämenetelmän soveltuvan aineellisen omaisuuden siirtohinnoitteluun, etenkin jos kyseessä on puolivalmisteet (OECD:n siirtohinnoitteluohjeet 2017, kohta 9.52).

3.2.4 Liiketoiminettomarginaalimenetelmä (Transactional net margin profit method, TNMM)

Liiketoiminettomarginaalimenetelmä arvioi nettovoittomarginaalia suhteessa esimerkiksi kustannuksiin, myyntiin tai taseeseen. Toimintaperiaate on sama kuin jälleenmyyntihintamenetelmän tai kustannusvoittolisämenetelmän soveltamisessa. Liiketoiminettomarginaalimenetelmässä etuyhteystransaktiosta saatavaa tunnuslukua verrataan vastaavaan tunnuslukuun kuin mikä syntyy ulkopuolisen riippumattoman yhtiön välisissä transaktioissa. Jos vertailutietoa ei ole niin tarkastellaan kahta itsenäistä riippumatonta yritystä. Menetelmä sopii parhaiten tilanteisiin, joissa toinen osapuoli tuottaa uniikkeja ja arvokkaita kontribuutioita esimerkiksi aineettomilla oikeuksilla ja riskeillä ja toinen osapuoli suorittaa yksinkertaista liiketoimintaa vaikkapa tuottamalla tavaroita toiselle osapuolelle (OECD:n siirtohinnoitteluohjeet 2017, kohta 2.65). Käsitettä nettovoittomarginaali ei ole tarkemmin määritelty. Raunio & Karjalainen (2018, s. 130) toteavat, että nettovoittomarginaalilla voi olla eri käsitys eri maissa, mutta useimmiten vertailulukuna on käytetty liikevoittoa. Yksi menetelmän merkittävimmistä vahvuuksista on se, että vertailutietoja muiden yhtiöiden liikevoittotasosta on melko helppoa löytää, sillä liikevoitto on tunnusluku, joka löytyy raportoiduista tuloslaskelmista (Jaakkola et al. 2012, s. 84).

3.2.5 Voitonjakamismenetelmä (Transactional profit split method, TPSM)

Voitonjakamismenetelmässä määritellään etuyhteysosapuolten välinen välisestä liiketoiminnasta syntynyt voittoja jonka jälkeen määritellään miten tämä voitto jaetaan markkinaehtoisesti

osapuolten kesken. Menetelmä sopii parhaiten tilanteisiin, joissa kummatkin osapuolet käyttävät transaktiossa jotain arvokasta ja uniikkia kuten aineetonta omaisuutta tai tilanteessa, jossa liiketoiminta osapuolten välillä on erittäin integroitunutta (OECD:n siirtohinnoitteluohjeet 2017, kohta 2.115).

3.2.6 Muut siirtohinnoittelumenetelmät

Uudelleenjärjestelyssä rajat ylittävän omaisuuserän siirrossa konserniyhtiöltä toiselle markkinaehtoisien korvauksen määrittelyssä tulee kyseeseen OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa esitetyt menetelmät, mutta myös muut menetelmät. OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa todetaankin, että konserniyhtiöillä säilyy vapaus valita jokin muu menetelmä, jota ei mainita OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa, jos huomataan että tämä muu menetelmä soveltuu parhaiten. Lisäksi VML 31 § on varsin suppea eikä se ainakaan poissulje käyttämästä OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden ulkopuolista menetelmää. Olennaisinta on aina, että lopputulos on markkinaehtoperiaatteen mukainen ja keinolla, jolla siihen on päästy ei ole tässä tapauksessa välttämättä niin suurta merkitystä (OECD:n siirtohinnoitteluohjeet 2017, kohta 2.9). Myös Korkein hallinto-oikeus on vahvistanut ratkaisussa KHO 2014:33, jossa kassavirtalaskelmaa voitiin lähtökohtaisesti pitää hyväksyttävä tapana määritellä markkinaehtoinen hinta. Tämä antaa vahvistusta sille, että yleiset rahoitusteorian menetelmät soveltuvat tietyissä tapauksissa siirtohinnoitteluun. Lisäksi Verohallinnon yleisluontoisissa ohjeissa todetaan, että liiketoiminnan uudelleenjärjestelyjen siirtohinnoittelussa käytetään tavallisesti muita menetelmiä, koska riittävän vahvoja vertailutietoja on vaikea löytää liiketoiminnan uudelleenjärjestelytilanteista (Verohallinnon yleisohjeet liiketoiminnan muutostilanteisiin). Esimerkkinä näistä menetelmistä Verohallinto antaa myös diskontattujen tulevien kassavirtojen menetelmän.

4 Uudelleenjärjestelyssä siirtyvien omaisuuserien markkinaehtoinen korvaus

Tässä kappaleessa käsitellään liiketoiminnan uudelleenjärjestelytilanteissa siirtyvien toimintojen ja omaisuuserien arvonmäärittystä ja markkinaehtoista korvausta, sillä uudelleenjärjestelyissä tyypillisesti siirtyy arvokkaita omaisuuseriä konserniyhtiöltä toiselle. Tällaisia ovat aineellinen ja aineeton omaisuus, liiketoimintakokonaisuuden siirtäminen ja olemassa olevien sopimuksien uudelleensopiminen tai terminointi. Lisäksi käsitellään uudelleenjärjestelyn jälkeistä siirtohinnoittelua, mikä on myös hyvin olennaista.

4.1 Aineellinen omaisuus

Aineellinen omaisuus on vähiten haastavin omaisuuserä, jolle määritellä markkinaehtoinen korvaus. Aineellisen omaisuuden siirtohinnoittelu liittyy tyypillisesti vaihto-omaisuuden arvostamiseen ja koneisiin ja kalustoon. OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa kuvataan yhdellä esimerkillä tilannetta, jossa voi syntyä haasteita. Esimerkin alkutilanteessa on konserniyhtiö, joka on täyden riskin valmistusyhtiö. Se hankkii, valmistaa ja myy tavarat itse sekä kantaa varastoriskin ja markkinariskin. Nyt tilanteessa tehdään uudelleenjärjestely siten, että täyden riskin valmistusyhtiöstä tehdään rajoitetun riskin jakelija. Aineellinen omaisuus, riskit ja muu aineeton omaisuus siirretään toisen samaan konsernin kuuluvan yhtiön hallintaan, joka jatkossa kantaa esimerkiksi varastoriskin. Rajoitetun riskin jakeluyhtiö hoitaa vain valmistuksen ja jakelun ja saa vastineeksi korvauksen riskit kantavalta konserniyhtiöltä, joka nyt omistaa mm. vaihto-omaisuuden. (OECD:n siirtohinnoitteluohjeet 2017, kohdat 9.50 ja 9.51)

Tämänkaltaisessa uudelleenjärjestelyssä nousee kysymys, miten määritellä markkinaehtoinen korvaus vaihto-omaisuudelle, joka siirtyy toiselle yhtiölle. OECD:n siirtohinnoitteluohjeet antavat kolme lähestymistapaa: Ensimmäisenä voidaan käyttää markkinahintavertailumenetelmää ja katsoa mitä itsenäiset ulkopuoliset yritykset olisivat maksaneet ottaen huomioon, että vertailuyhtiöt ovat riittävän samankaltaisia. Toiseksi voidaan käyttää

jälleenmyyntihintamenetelmää ja määrittää markkinaehtoinen korvaus vähentämällä ulkopuoliselta asiakkaalta perittävästä hinnasta kate, jonka vaihto-omaisuuden ostaja käyttäisi markkinointi- ja jakelutoimintoihin mahdollista jälleenmyyntiä varten. Kolmantena voidaan käyttää kustannusperusteista tapaa, jossa vaihto-omaisuuden valmistuksesta syntyneisiin kustannuksiin markkinaehtoinen voittolisä. (OECD:n siirtohinnoitteluohjeet 2017, kohta 9.52)

Usein vaihto-omaisuus myydään tasearvoon (Raunio & Karjalainen 2018, s. 260). Tasearvoa ei kuitenkaan saa sekoittaa käypään arvoon, sillä Salo (2016, s. 397) toteaa, että käypä arvo ei sovellu siirtohinnoittelun arvonmäärityksessä, sillä käypä arvo ei ota huomioon muun muassa synergioita ja transaktion muita realistisia vaihtoehtoja, jotka vaikuttavat markkinaehtoiseen hintaan.

4.2 Aineeton omaisuus

Aineeton omaisuus lienee liiketoiminnan uudelleenjärjestelyn siirtohinnoittelun hankalimpia kysymyksiä (Knuutinen 2015, s. 1066). Aineettoman omaisuuden luonteen vuoksi siihen liittyy haastavia tunnistus- ja arvostamiskysymyksiä. OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden VI luku käsittelee yksinomaan aineettomaan omaisuuteen liittyviä kysymyksiä. OECD:n siirtohinnoitteluohjeet tarkoittavat aineettomalla omaisuudella omaisuutta, joka ei ole fyysistä omaisuutta eikä rahoitusomaisuutta, ja sitä voidaan omistaa ja käyttää liiketoiminnallisiin tarkoituksiin, ja jonka käytöstä tai luovutuksesta maksettaisiin korvaus kahden riippumattoman osapuolen välillä (OECD:n siirtohinnoitteluohjeet 2017, kohta 6.6). OECD:n siirtohinnoitteluohjeessa aineettomaksi omaisuudeksi katsotaan muu muassa patentit, know-how, liikesalaisuudet, tavaramerkit, toiminimet, brändit, julkishallinnon myöntämät sopimukset, lisenssit ja goodwill. Aineetonta omaisuutta voidaan luovuttaa tai se voidaan lisensoida (Raunio ja Karjalainen 2018, s. 233 ja 237). Suomen verolainsäädännössä ei ole mainintaa aineettoman omaisuuden määritelmästä tai mitään muutakaan sääntelyä (Raunio & Karjalainen 2018, s. 224). Tämä antaa entistä enemmän painoarvoa OECD:n siirtohinnoitteluohjeille.

OECD:n siirtohinnoitteluohjeet antavat kuusi vaihetta, joiden avulla aineettomia omaisuuksia koskeva siirtohinnoitteluanalyysi voidaan toteuttaa (OECD:n siirtohinnoitteluohjeet 2017, kohta 6.34):

- 1) Transaktiossa siirrettyjen tai käytettyjen aineettomien omaisuuksien, sekä taloudellisesti merkittävien riskien kehittämiseen, parantamiseen, ylläpitoon, suojaamiseen ja hyväksikäyttöön liittyvä tarkka tunnistaminen
- 2) Transaktion sopimusjärjestelyjen kokonaisvaltainen tunnistaminen, jossa pääpaino on juridisen omistajuuden määrittämisessä
- 3) Transaktioon liittyvien osapuolten, jotka suorittavat toimintoja, käyttävät varoja tai kontrolloivat riskejä, tunnistaminen toimintoanalyysin avulla; liittyen aineettomien omaisuuksien kehittämiseen, parantamiseen, ylläpitoon, suojaamiseen ja hyväksikäyttöön
- 4) Varmistuminen siitä, että osapuolten toiminta on linjassa sopimusehtojen kanssa, osapuoli joka vastaanottaa riskejä kontrolloi niitä ja että tällä osapuolella on taloudellinen kyky kantaa näitä riskejä
- 5) Aineettomien omaisuuksien kehittämiseen, parantamiseen, ylläpitoon, suojaamiseen ja hyväksikäyttämiseen liittyvien transaktioiden tunnistaminen aineettoman omaisuuden juridisen omistajuuden, muiden relevanttien sopimussuhteiden ja osapuolten käytöksen perusteella
- 6) Kun mahdollista, markkinaehtoisien hinnan määrittäminen, joka on linjassa osapuolten suoritettujen toimintojen, käytettyjen varojen ja omaksuttujen riskien kanssa

Pankakoski (2016, s. 192) jaottelee OECD:n BEPS-raportti 8-10:een perustuen aineettomat omaisuudet kolmeen helposti ymmärrettävään kategoriaan. Ensimmäinen on yksinkertaiset aineettomat, joille löytyy vertailukelpoinen kohde, jonka avulla markkinaehtoisuus on todennettavissa. Toinen on laajaa lähestymistapaa vaativat transaktiot, joille ei löydy suoraan vertailukelpoista kohdetta, mutta joiden markkinaehtoisuus on todennettavissa nojaamalla kattavaan siirtohinnoitteluanalyysiin. Kolmas on hard-to-value intangibles -tilanteita koskevat transaktiot (HTVI), joissa siirtohinnoittelun markkinaehtoisuus toteuttamishetkellä (ex-ante)

arvioidaan veroviranomaisen toimesta jälkikäteen (ex-post). Haastavimmat kysymykset liittyvät erityisesti HTVI-transaktioihin. OECD:n siirtohinnoitteluohjeet eivät erityisesti kategorisoi aineettomia omaisuuksia luokkiin, koska markkinaehtoisuutta arvioidaan jokaisen aineettoman omaisuuden kohdalla samoilla periaatteilla, mutta HTVI-transaktioista löytyy oma kappaleensa.

OECD:n siirtohinnoitteluohjeet suosittelevat siirtohinnoittelumenetelmäksi markkinahintavertailumenetelmää, voitonjakamismenetelmää ja arvonmääritysmenetelmiä (OECD:n siirtohinnoitteluohjeet 2017, kohdat 6.146, 6.148 ja 6.153). Pankakosken (2016, s. 193) mukaan aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelussa tulisi välttää kustannuksiin perustuvia menetelmiä, koska korrelaation olemassaolo aineettoman omaisuuden kerryttämisen kustannusten ja arvon välillä on usein olematon. Myös Linnanvirta & Rapo (2012, s. 301) toteavat, että kustannukset eivät anna yleensä luotettavaa kuvaa aineettoman omaisuuden arvosta. Toisaalta Raunion ja Karjalaisen (2018, s. 234) mukaan kokemuksen perusteella kustannusperusteisia arvostusmenetelmiä usein käytetään.

Muita aineettoman omaisuuden arvonmäärittämiseen soveltuvia menetelmiä ovat tuottoperusteiset menetelmät kuten esimerkiksi lisäkassavirtamenetelmä. Tässä menetelmässä verrataan aineetonta omaisuutta käyttävän liiketoiminnan kassavirtoja sellaiseen vastaavanlaiseen liiketoimintaan, joka ei käytä vastaavia aineettomia omaisuuksia (Linnanvirta & Rapo 2012, s. 300). Kassavirtaan perustuvia menetelmiä todetaan käytettävän muuallakin. Verohallinnon liiketoiminnan muutostilanteita koskevissa yleisluontoisissa ohjeissa todetaan, että yksi yleisimmistä menetelmistä on diskontattujen tulevien kassavirtojen menetelmä, jossa markkinaehtoinen korvaus määritetään vertaamalla toisiinsa kassavirtoja, joita yhtiö olisi saanut jatkaessaan nykyistä toimintaansa ja niitä kassavirtoja, joita yhtiön odotetaan saavan uudelleenjärjestelyn jälkeen.

Kassavirtamenetelmiä voidaan käyttää, kun vertailukelpoista kohdetta ei löydy (OECD:n siirtohinnoitteluohjeet 2017, kohta 6.156). Kassavirtamenetelmissä on haasteena herkkä volatilititeetti, joka saattaa helposti ohjata ei-markkinaehtoiseen lopputulokseen. Siksi on tärkeää arvioida mahdollisimman tarkasti odotettuja kassavirtoja, parametreja ja estimaatteja, jotta

päästään mahdollisimman oikeaan arvoon (OECD:n siirtohinnoitteluohjeet, kohta 6.158). Jos päädytään käyttämään arvonmääritysmenetelmiä, on verovelvollisen oltava valmis perustelemaan miksi menetelmään on päädytty ja onko lopputulema markkinaehtoinen (OECD:n siirtohinnoitteluohjeet 2017, kohta 6.160).

Lisäksi kun käytetään arvonmääritysmenetelmiä, on aineettoman omaisuuden arvonmäärittämisessä otettava huomioon myös erilaiset arvotekijät, jotka vaikuttavat aineettoman omaisuuden arvoon. Näitä arvotekijöitä on käytettävä vertailuanalyysissa, kun analysoidaan mitä riippumattomat osapuolet olisivat tehneet. Arvotekijöitä ovat muun muassa eksklusiivisuus, oikeudellisen suojan laajuus ja voimassaoloaika, maantieteellinen laajuus, käyttöikä, kehitysvaihe, oikeus parannuksiin, päivityksiin ja uudistuksiin sekä tulevaisuuden hyöty. (OECD:n siirtohinnoitteluohjeet 2017, kohdat 6.118-6.127)

HTVI-transaktioihin on syytä kiinnittää erityistä huomiota. Tällaista aineetonta omaisuutta on sellainen omaisuus, jolle ei siirtohinnoitteluhetkellä löydy luotettavaa vertailukohdetta ja jonka tulevaisuuden tuotto-odotukset ovat erittäin epävarmoja ja vaikeasti estimoitavissa (OECD:n siirtohinnoitteluohjeet 2017, kohta 6.189). Ongelmia muodostuu silloin, kun toteutunut siirtohinnoittelu otetaan veroviranomaisen arvioitavaksi. Veroviranomainen voi tehdä tarkastella siirtohinnoittelun markkinaehtoisuutta ainoastaan, kun ex-ante ja ex-post asetetun hinnan ero on merkittävä, jolloin se antaisi viitteitä ettei markkinaehtoisuus ole toteutunut (OECD:n siirtohinnoitteluohjeet 2017, kohta 6.187). HTVI-transaktioiden arvonmäärittämisessä ja markkinaehtoisuudessa on olennaista miten tulevaisuuden tapahtumat ja kehitys on ollut ennustettavissa tai kohtuullisesti ennustettavissa (OECD:n siirtohinnoitteluohjeet 2017, kohta 6.186). Tässä syntyy erittäin helposti näkemyseroja veroviranomaisen ja verovelvollisen välillä onko tulevaisuuden tapahtumat ja kehitys ollut kohtuullisesti ennustettavissa. Paradoksaalista on se, että HTVI-transaktioiden siirtohinnoittelu perustuu yhtä lailla vertailuanalyysiin eli mitä riippumattomien osapuolten välillä olisi sovittu, mutta HTVI-transaktion määrittelyssäkin todetaan, että niille ei käytännössä löydy luotettavaa vertailukohdetta. Pankakosken (2016, s. 195) mukaan HTVI-siirtohinnoittelussa joudutaankin osittain nojaamaan hypoteettiseen analyysiin siitä

miten riippumattomat osapuolet olisivat toimineet kyseisessä tilanteessa. Tämä toisaalta antaa entisestään tilaa subjektiivisille näkemyksille, mikä taas vaikeuttaa HTVI-siirtohinnoittelua.

4.3 Liiketoiminnan siirto

Liiketoiminnan siirrossa on kyse kokonaisen taloudellisesti integroituneen liiketoimintayksikön siirtämisestä konserniyhtiöltä toiselle. Tällä tarkoitetaan liiketoimintayksikköä johon sisältyy omaisuuseriä, kykyjä suorittaa tietynlaisia toimintoja sekä kyky kantaa riskejä. Varoja voivat olla aineelliset ja aineettomat omaisuuserät, toiminnot voivat käsittää kyvyn harjoittaa valmistustoimintaa tai kapasiteetin jatkaa samaa toimintaa, jota siirtävä konserniyhtiö harjoitti. (OECD:n siirtohinnoitteluohjeet 2017, kohta 9.68) Raunio ja Karjalainen (2018, s. 263) toteavat, että liiketoiminnan siirtäminen edellyttäisi myös työntekijöiden siirtämistä antaen esimerkin tutkimusyksikön siirtämisestä, jolloin myös työntekijöiden tulisi siirtyä, jotta se katsottaisiin liiketoiminnan siirroksi. Pelkästään tutkimustulosten tai tietotaidon siirtäminen katsottaisiin enemmänkin aineettoman omaisuuden siirroksi.

Liiketoiminnan siirron markkinaehtoisien korvauksen määrittämisessä lähtökohtana on, että siirrossa on otettu huomioon kaikki ne arvoja sisältävät elementit, joista myös kaksi riippumatonta yritystä vastaavanlaisessa tilanteessa olisivat maksaneet korvausta (OECD:n siirtohinnoitteluohjeet 2017, kohta 9.68). On kuitenkin muistettava, että markkinaehtoinen korvaus liiketoimintakokonaisuudesta ei välttämättä ole liiketoimintakokonaisuuden jokaisen eri omaisuuserien arvojen summa (OECD:n siirtohinnoitteluohjeet 2017, kohta 9.69). Markkinaehtoiseen korvaukseen usein vaikuttaa myös mahdolliset synergiat tai goodwill.

OECD:n siirtohinnoitteluohjeet toteavat kohdassa 9.69, että liiketoimintakokonaisuuden markkinaehtoisien korvauksen arvonmäärittämiseen voidaan käyttää arvonmäärittämenetelmiä, joita riippumattomat yritykset käyttäisivät yrityskaupoissa. Liiketoimintakaupat ovat yleisiä riippumattomien yritysten välillä (Raunio & Karjalainen 2018, s. 263). Tämä perusteella myös markkinahintavertailumenetelmä soveltuisi liiketoiminnan siirron siirtohinnoitteluun, koska vertailukelpoisia kohteita olisi todennäköisesti riittävästi saatavilla.

Liiketoiminnan siirrossa voi tulla kyseeseen aiemmin mainittu tilanne, jossa siirretään tappiollista toimintaa. Tällöin tarkoituksena on välttää mahdollinen tappiopotentiaali ja säilyttää liiketoiminta kannattavana. Kyseisessä tilanteessa liiketoimintakokonaisuuden luovuttava konserniyhtiö tuskin voi odottaa saavansa mitään merkittävää korvausta. Toisaalta nyt tilanne voidaan kääntää päinvastoin ja voidaan kysyä tulisiko tappiollisen liiketoiminnan luovuttavan osapuolen maksaa vastaanottavalle osapuolelle jonkinlaista korvausta, koska se vastaanottaa tappiollista liiketoimintaa.

4.4 Sopimussuhteen terminoinnista tai muuttamisesta aiheutuva hyvitys

Liiketoiminnan uudelleenjärjestelyjen yhteydessä usein sopimussuhteita muutetaan tai terminoidaan. Toiselle osapuolelle tämä voi tarkoittaa taloudellisia menetyksiä esimerkiksi omaisuuserien alaskirjauksina, irtisanomiskustannuksina tai voittopotentialin menetyksenä (OECD:n siirtohinnoitteluohjeet 2017, kohta 9.76). Tällöin tulee arvioitavaksi olisiko markkinaehtoperiaatteen mukaista maksaa menetyksiä kärsineelle osapuolelle kompensatiota. Kompensatio voi olla missä muodossa tahansa kuten esimerkiksi etukäteismaksuina tai uudelleenjärjestelyn kustannusten jakamisena (OECD:n siirtohinnoitteluohjeet 2017, kohta 9.75). Kaikki sopimussuhteiden muutokset tai terminoinnit eivät kuitenkaan johda markkinaehtoperiaatteen määräämänä antamaan kompensatiota vaan tilanteet arvioidaan tapauskohtaisesti perustuen toimintojen, varojen ja riskien tunnistamiseen, vertailuanalyysiin sekä muihin tarjolla oleviin realistisiin vaihtoehtoihin (OECD:n siirtohinnoitteluohjeet 2017, kohta 9.78).

Arvioitaessa olisiko kahden riippumattoman osapuolen välillä maksettu korvausta, lähdetään liikkeelle kolmesta aspektista, joita jälleen arvioidaan vastaavassa tilanteessa olevan kahden riippumattoman osapuolen näkökulmasta (OECD:n siirtohinnoitteluohjeet 2017, kohta 9.79):

- Tukeeko kauppalainsäädäntö tilanteessa korvauksen suorittamista
- Sisältyykö tai puuttuuko sopimusjärjestelystä korvauslauseke
- Minkä osapuolen tulisi kantaa korvauksesta aiheutuvat kustannukset

Ohjausta voidaan löytää jo paikallisesta lainsäädännöstä ja oikeuskäytännöstä, jos menetystä kärsineellä osapuolella on oikeus saada kompensatiota sopimussuhteen terminoinnista tai muuttamisesta. Esimerkiksi Suomessa kauppaedustajista ja myyntimiehistä annetun lain 417/1992 28 §:ssä säädetään kauppamiehen oikeudesta saada hyvitystä päämieheltä, jos kauppaedustaja on hankkinut päämiehelle uusia asiakkaita tai merkittävästi laajentanut kauppaa aikaisempien asiakkaiden kanssa ja tästä koituu päämiehelle merkittävää etua sopimuksen lakkaamisen yhteydessä tai sen jälkeen.

Arvioitavaksi tulee myös sopimusehtoihin mahdollisesti sisältyvät korvauslausekkeet, jotka oikeuttaisivat saamaan kompensatiota terminoidusta tai muutetusta sopimuksesta. VML 31 §:n perusteella veroviranomaiset voivat arvioida liiketoimen hinnoittelun ja muiden ehtojen markkinaehtoisuutta, jolloin myös sopimussuhteen päättymiseen liittyvät ehdot ovat näitä muita ehtoja, joiden markkinaehtoisuutta voidaan arvioida (Raunio & Karjalainen 2018, s. 266). Korvauslausekkeen, tai sen puuttumisen, markkinaehtoisuus voidaan määrittää vertaamalla mitä kaksi riippumatonta osapuolta on sopinut (OECD:n siirtohinnoitteluohjeet 2017, kohta 9.83). Jos vertailutietoja ei ole saatavilla, korvauslausekkeen tai sen puuttumisen markkinaehtoisuuden määrittämisessä tulisi ottaa huomioon kummankin osapuolen oikeudet ja varat sopimussuhteen alkaessa sekä sen päättymisen tai uudelleenneuvottelun yhteydessä. Tämän lisäksi huomioon voidaan ottaa osapuolien muut saatavilla olevat realistiset vaihtoehdot, sillä vertailukelpoisella itsenäisellä yrityksellä voisi olla tilanne, jossa ei olisi mitään toista realistista vaihtoehtoa saatavilla, joka olisi sopimusehdoiltaan parempi. (OECD:n siirtohinnoitteluohjeet 2017, kohta 9.84)

4.5 Uudelleenjärjestelyn jälkeinen siirtohinnoittelu

Olennaista on myös kiinnittää huomiota liiketoiminnan uudelleenjärjestelyn jälkeiseen siirtohinnoitteluun. Markkinaehtoperiaatetta ja OECD:n siirtohinnoitteluohjeita sovelletaan johdonmukaisesti samalla tavalla uudelleenjärjestelyn jälkeisten transaktioiden siirtohinnoitteluun, kun konserniyhtiöt jatkavat keskinäistä liiketoimintaa (OECD:n siirtohinnoitteluohjeet 2017, kohta 9.98). Transaktioon liittyvien osapuolten toiminnot, varat ja

riskit määritellään ja transaktio tunnistetaan toimintoanalyysin perusteella. Tämän jälkeen suoritetaan vertailuanalyysi, jolloin markkinaehtoinen hinta voidaan selvittää.

Merkittävin seikka on se, että uudelleenjärjestelyn jälkeinen transaktio saattaa poiketa samanlaisesta ennen uudelleenjärjestelyä suoritetusta transaktiosta. Uudelleenjärjestelyssä osapuolten toiminnot, varat ja riskit usein muuttuvat ja tällöin voi olla tarpeen suorittaa vertailuanalyysi uudestaan vertailukelpoisten tekijöiden ollessa myös toisenlaiset (OECD:n siirtohinnoitteluohjeet 2017, kohta 9.101). Kyseeseen saattaa tulla siirtohinnoittelumenetelmän vaihtaminen, vaikka transaktio on periaatteessa täysin sama ennen ja jälkeen uudelleenjärjestelyn. Lisäksi Verohallinnon yleisluontoisissa ohjeissa todetaan, että lähtökohtana voidaan pitää siirtohinnoittelumenetelmien soveltamista uudelleen. Markkinahintavertailumenetelmä saattaa olla sovellettavissa esimerkiksi tilanteessa, jossa on ostettu konsernin ulkopuolinen yhtiö, jonka liiketoiminta järjestetään uudelleen. Tällöin voi olla mahdollista käyttää sisäisenä verrokkina yhtiön liiketapahtumia ennen yrityskauppaa (Jaakkola et al. 2012, s. 247).

5 Yhteenveto

Liiketoiminnan uudelleenjärjestelyille ominaista on niiden uniikkisuus ja erityislaatuisuus. Melko uutena siirtohinnoittelun kohteena varsinaista liiketoiminnan uudelleenjärjestelyn siirtohinnoitteluun liittyvää oikeuskäytäntöä ei ole juurikaan kertynyt. Siirtohinnoittelussa merkittävässä roolissa on vertailuanalyysi, jossa liiketoiminnan uudelleenjärjestelyn siirtohintoja verrataan ulkopuolisten vertailukelpoisten yritysten käyttämiin hintoihin markkinaehtoisuuden osoittamiseksi. Ongelmaksi muodostuu usein kuitenkin uudelleenjärjestelyjen uniikin luonteen vuoksi vertailutietojen puutteellisuus, sillä vertailukelpoisia vastaavia tapauksia on usein vaikea löytää. Tämä ja oikeuskäytännön puute lisää riskiä ajautua riitatilanteisiin veroviranomaisen kanssa ja VML 31 §:n mukaiseen siirtohinnoitteluoikaaisuun.

Liiketoiminnan uudelleenjärjestelyn tunnistaminen lähtee sopimusehtojen tarkastelusta, mutta olennaista on lisäksi huomioida eri kolme aspektia: Uudelleenjärjestelyyn liittyvät toiminnot, omaisuuserät ja riskit. Tämä liittyy toimintoanalyysiin, joka on merkittävässä osassa, kun lähdetään määrittelemään vertailukelpoisia kohteita. Toiseksi liiketoiminnalliset syyt miksi uudelleenjärjestelyyn lähdettiin, mukaan lukien synergiat. Liiketoiminnallisten syiden ymmärtäminen liittyy tilanteeseen, jossa siirretään tappiollinen liiketoiminta toiselle saman konsernin yhtiölle. Tällöin ei voittopotentiaalia eikä verotettavaa tuloa juurikaan siirry vastaanottavalle konserniyhtiölle, jolloin vastaanottavan osapuolen ei voida odottaa maksavan korvausta. Uudelleenjärjestelyn myötä syntyvästä konserniyhtiöiden välisestä synergiasta on tietyissä tilanteissa markkinaehtoperiaatteen mukaista maksaa korvausta. Viimeiseksi on huomioitava osapuolten muut realistiset vaihtoehdot. Kahden riippumattoman osapuolen välisessä uudelleenjärjestelyssä osapuolet tähtäisivät luonnollisesti taloudellisesti parhaimpaan vaihtoehtoon. Kahden etuyhteysosapuolen välisessä järjestelyssä tällainen markkinaehtoisuus ei tulisi luonnostaan, vaan saatettaisiin päätyä vähemmän parempaan järjestelyvaihtoehtoon, mikä saattaisi vaarantaa markkinaehtoperiaatteen toteutumisen.

Markkinaehtoinen korvaus on maksettava, kun liiketoiminnan uudelleenjärjestelyssä siirretään konserniyhtiöltä toiselle arvokkaita omaisuuseriä tai modifioidaan olemassa olevia sopimusjärjestelyjä. Nämä omaisuuserät liittyvät tyypillisesti aineelliseen omaisuuteen, aineettomaan omaisuuteen sekä kokonaisen liiketoimintayksikön siirtoon. Ongelmallisinta on aineettomien omaisuuksien markkinaehtoisen korvauksen, erityisesti HTVI-omaisuuksien, arvonmääritys, sillä näihin ei usein löydetä vertailukelpoisia kohteita, jolloin joudutaan jopa hypoteettisesti arvioimaan miten kaksi riippumatonta osapuolta olisi toiminut. Aineettoman omaisuuden markkinaehtoisen korvauksen määrittämisessä on paljon tilaa subjektiivisuudelle, mikä tekee siitä hyvin herkän riitatilanteille. Riitatilanteiden välttämiseksi verovelvollisen olisi syytä panostaa huolelliseen siirtohinnoitteludokumentointiin ja arvonmääritykseen.

Liiketoiminnan uudelleenjärjestelyjen siirtohinnoitteluun OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa mainitut menetelmät eivät sovellu kovin hyvin, koska vertailukohteita on usein huonosti saatavilla. Sovellettavissa ovat kuitenkin ainakin markkinahintavertailumenetelmä, voitonjakamismenetelmä

ja jälleenmyyntihintamenetelmä. Uudelleenjärjestelyissä joudutaankin turvautumaan OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden ulkopuolisiin menetelmiin. Näitä ovat rahoitusteorian arvonmäärityksen menetelmät ja erityisesti kassavirtaperusteiset arvonmääritysmenetelmät, joita suositetaan uudelleenjärjestelyissä. OECD:n siirtohinnoitteluohjeet, Verohallinnon ohjeet ja oikeuskäytäntö tukevat tätä johtopäätöstä.

Lähteet

- Feinschreiber, K. & Kent, M. 2012. Transfer Pricing Guidebook: Guidance for the OECD Regulations. E-kirja. New Jersey. John Wiley & Sons.
- Hallituksen esitys Eduskunnalle tuloveron siirtohinnoittelua koskevaksi lainsäädännöksi HE 107/2006 vp
- Jaakkola, R. Laaksonen, S. Nikula, T. Palmu, M. Paronen, V. Sandelin, E. & Vasenius, S. 2012. Siirtohinnoittelu käytännössä. Helsinki. Edita.
- Kauppaedustajista ja myyntimiehistä annettu laki 417/1992
- Knuutinen, R. 2015. Liiketoiminnan kansainväliset uudelleenjärjestelyt, aineeton omaisuus ja verotus: transaktion tunnistamista vai uudelleenluonnehdintaa? Defensor Legis(6), 1054-1068
- KHO 2014:33
- KHO 2014:119
- Linnanvirta, R. & Rapo, P. 2012. Aineettoman omaisuuden tunnistamisesta ja arvostamisesta siirtohinnoittelussa. Verotus: Suomen verolainsäädännön ja verotuskäytännöntuntemusta edistävä aikakausjulkaisu(3), 295-302.
- Marcia W. Blenko, Michael C. Mankins & Paul Rogers. The Decision-Driven Organization. HARVARD BUSINESS SREVIEW 56 (June 2010).
- OECD Observer No 230, January 2002.
- OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017
- Pankakoski, K. 2016. Aineettomia koskevat OECD:n päivitettyt siirtohinnoittelusuositukset. Verotus: Suomen verolainsäädännön ja verotuskäytännön tuntemusta edistävä aikakausjulkaisu(2), 186-198
- PwC-uutinen. Arvonmäärityksen haasteet siirtohinnoittelussa 2016. Viitattu 13.11.2019. Saatavilla: <https://uutishuone.pwc.fi/arvonmaarityksen-haasteet-siirtohinnoittelussa/>

- Raunio, M. & Karjalainen, J. 2018. Siirtohinnoittelu. E-kirja. 2., uudistettu painos. Helsinki. Alma Talent.
- Richard T. Ainsworth & Andrew Shact 2011. Transfer Pricing & Business Restructurings: Intangibles, Synergies, and Shelters. Boston University School of Law. Law and Economics ResearchPaper.
- Salo, C. 2016. Verovaikutukset siirtohinnoittelun arvonmääritystilanteissa. Verotus: Suomen verolainsäädännön ja verotuskäytännön tuntemusta edistävä aikakausjulkaisu (4), 397-406
- Verohallinnon ohje siirtohinnoittelun dokumentoinnista. Diaarinumero A68/200/2018 Saatavilla: <https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/47978/siirtohinnoittelun-dokumentointi2/>
- Verohallinto. Siirtohinnoittelu liiketoiminnan muutostilanteissa. Saatavilla: https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/tietoa-yritysverotuksesta/siirtohinnoittelu/siirtohinnoittelu_liiketoiminnan_muutos/
- Verotusmenettelystä annettu laki 1558/1995

